

# KAR to buy BacklotCars for \$425 million

Tuesday, Sep. 08, 2020, 08:02 AM  
By Auto Remarketing Staff

*(Info de Finae Finae Partners: BacklotCars (backlotcars.com) fue fundada en 2015 por 4 socios y ha recaudado un total de \$37.8 Millones en fondos en 4 rondas. Actualmente cuenta con 160 empleados (+73% en el último año). Su última ronda fue el 15 de abril de 2019.*

*BacklotCars está financiado por 16 inversores. Revolution y Pritzker Group Venture Capital son los inversores más recientes.)*



**Texto traducido por Finae Partners**

**CARMEL, Ind. -**

*KAR Global ha llegado a un acuerdo para comprar BacklotCars, una plataforma de internet de concesión a concesión, por \$425 millones.*

*KAR anunció el acuerdo definitivo el martes por la mañana, y la compra está sujeta a ciertas aprobaciones regulatorias y otras condiciones de cierre habituales.*

*Suponiendo que se cumplan esas condiciones, KAR espera que el acuerdo se cierre antes de fin de año. Una vez que lo haga, el liderazgo principal de BacklotCars, incluyendo sus cuatro cofundadores, continuará con la compañía. KAR también planea mantener la sede de la compañía en Kansas City, donde fue fundada en 2015.*

*Este acuerdo aumenta la oferta de "digital market places" de KAR, que ha comprado empresas como TradeRev, DRIVIN y CarsOnTheWeb en los últimos años, y ha adquirido OPENLANE hace aproximadamente una década.*

*En el comunicado de prensa, el presidente y director ejecutivo de KAR, Jim Hallett, dijo: "KAR ha liderado la transformación digital de la industria del remarketing durante más de una década, y estamos 100% comprometidos a proporcionar a los distribuidores las mejores y más avanzadas plataformas para vender e inventariar.*

*"BacklotCars ha crecido rápidamente en un espacio altamente competitivo de "concesión a concesión" y es el complemento perfecto", dijo Hallett. "Estoy seguro de el liderazgo, la tecnología y el modelo de servicio al cliente excepcional de Backlot beneficiarán rápidamente a nuestros clientes combinados, mejorarán la posición competitiva de KAR y acelerarán el crecimiento para ambas organizaciones".*

*BacklotCars ofrece un mercado de 24-7 "bid-ask" junto con inspecciones de vehículos y es utilizado por los concesionarios en 46 estados. Su objetivo es "abordar los puntos débiles del distribuidor asociados con las transacciones digitales", como las inspecciones, el transporte y la financiación de los concesionarios, según un comunicado de prensa de KAR.*

*KAR dijo que una vez que el acuerdo se cierre, BacklotCars "diversificará aún más la amplia cartera de capacidades digitales de KAR y acelerará la estrategia de la compañía para ser un proveedor líder de mercado digital de concesión a concesión proporcionando a los distribuidores una mayor variedad, mayor transparencia y acceso a una creciente población de compradores y vendedores".*

*Justin Davis es el CEO de BacklotCars y uno de sus cofundadores. En el lanzamiento, dijo: "KAR Global es la empresa de remarketing digital más innovadora y progresiva del mundo, y sus raíces y cultura empresariales son una gran combinación para BacklotCars.*

*"Estamos entusiasmados de exponer el inventario de vendedores de Backlot a la base activa de compradores de KAR mientras ampliamos el acceso de los compradores a un inventario mayorista de calidad más allá de sus respectivos mercados locales", dijo. "Esperamos completar la transacción y aprovechar el poder de nuestras soluciones tecnológicas combinadas y la experiencia de la industria para ayudar a nuestras empresas y a nuestros clientes a tener éxito".*

---

Original

# BACKLOT CARS

**CARMEL, Ind. -**

KAR Global has reached a deal to purchase BacklotCars, an online dealer-to-dealer wholesale platform, for \$425 million.

KAR announced the definitive agreement Tuesday morning, and the purchase is subject to certain regulatory approvals and other customary closing conditions.

Assuming those conditions are met, KAR expects the deal to close by the end of the year. Once it does, BacklotCars' core leadership, including its four co-founders, will continue on with the company. KAR also plans to keep the company's headquarters in Kansas City, where it was founded in 2015.

This deal augments what is already a bounty of digital marketplaces at KAR, which has purchased such entities as TradeRev, DRIVIN and CarsOnTheWeb in recent years, and acquired OPENLANE about a decade ago.

In the news release, KAR chairman and chief executive Jim Hallett said: "KAR has led the digital transformation of the remarketing industry for over a decade, and we're 100% committed to providing dealers with the best, most advanced platforms to sell and source inventory.

"BacklotCars has grown rapidly in the highly competitive dealer-to-dealer space and is the perfect complement to our current capabilities and footprint," Hallett said. "I'm confident the addition of Backlot's leadership, technology, and exceptional customer-service model will quickly benefit our combined customers, enhance KAR's competitive position and accelerate growth for both organizations."

BacklotCars offers a 24-7 "bid-ask" marketplace along with vehicle inspections and is used by dealers in 46 states. It aims to "address dealer pain points associated with digital transactions," like inspections, transportation and dealer financing, according to a KAR news release.

KAR said once the deal closes, BacklotCars "will further diversify KAR's broad portfolio of digital capabilities and accelerate the company's strategy to be a leading digital dealer-to-dealer marketplace provider" and "build on the successful foundation of the company's TradeRev auction platform and provide dealers with greater choice, enhanced transparency, and access to an expanded buyer and seller population."

Justin Davis is the CEO of BacklotCars and one of its co-founders. In the release, he said: "KAR Global is the most innovative and progressive digital remarketing company in the world, and their entrepreneurial roots and culture are a great match for BacklotCars.

"We're excited to expose Backlot sellers' inventory to KAR's active buyer base while expanding buyer access to quality wholesale inventory beyond their respective local markets," he said. "We look forward to completing the transaction and leveraging the power of our combined technology solutions and industry expertise to help our companies and our customers succeed."